



김향수 회장
Kim Hyang-su, Chairman of 2DM

CEO Kim Hyang Soo

몇 번의 터치만으로 주문과 결제를 동시에, 신개념 통합간편결제 플랫폼 '투디페이'

Pay fast and simple with 2DPAY

글 | 오상현 기자 osh0416@naver.com

ICT기술의 발달과 스마트폰의 대중화는 우리를 지금까지와는 다른 세상으로 이끌고 있다. 그 중에서도 핀테크(Fintech)는 최근 가장 주목받고 있는 분야 중 하나다. 현금이나 카드 없이도 스마트폰을 활용해 청구된 비용을 간편하게 결제할 수 있게 됨으로써 기존 오프라인 및 PC기반의 금융서비스가 이제는 모바일 세상으로 옮겨가고 있는 것이다. 하지만 일각에서는 최근의 흐름에 대해 우려를 표하고 있기도 하다. 간편결제서비스를 선보이고 있는 업체들 대부분이 자사의 결제수단을 활용한 '자체 생태계' 확보에만 열을 올리고 있을 뿐, 정작 소비자들은 자신이 사용하는 플랫폼이 적용되는 매장을 찾아다녀야하는 불편함을 겪고 있기 때문이다. 실제로 국내 모바일 결제 시장은 2014년 14조 8,698억에서 2016년 34조 7,031억으로 2년 만에 2배 이상 성장했으나, 기술 자체는 도입 당시와 비슷한 수준에 머물러 있는 실정이라는 게 전문가들의 지적이다. 이에 월간 파워코리아는 이번 5월호에 향후 결제 시스템의 신개념 모델을 선보이고 있는 투디엠 김향수 회장을 만나 새로운 주문 결제 플랫폼의 기술력에 대해 들어보았다.

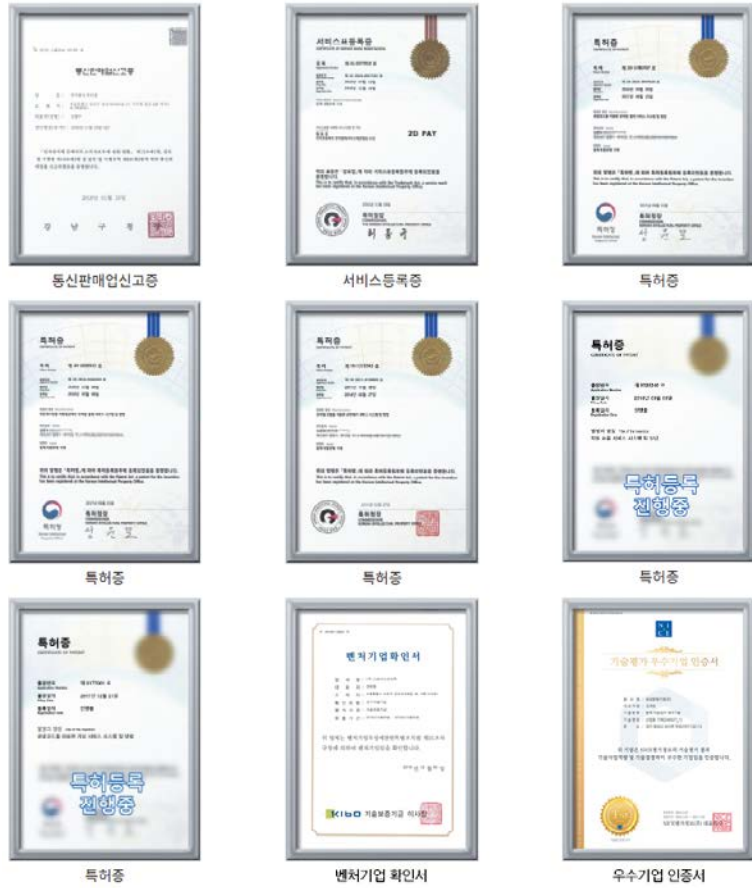
스마트폰 이용한 NFC태그·QR코드 기술, 가맹점 매출 증대에 기여

최신 스마트폰의 보급 확대는 국내 모바일 결제 시장의 활성화로 이어지고 있다. 기존 금융권 기업 및 이동통신사는 물론 인터넷 포털, 유통업체, H/W제조사까지도 모바일을 활용한 간편 결제 시장에 뛰어들고 있는 양상이며 이러한 가운데 최근 더 이상 결제 단말기에 얽매이지 않고도, 스마트폰만으로 손쉽게 주문과 결제를 동시에 사용할 수 있는 서비스가 등장해 이목이 집중되고 있다. 바로 IT서비스 전문기업 (주)투디엠에서 선보인 신개념 통합간편결제 플랫폼 '투디페이(2DPAY)'다. 중국과 달리 핀테크가 빠르게 정착 되지 못한 이유는 여러 가지가 있지만 그 중에 하나가 가맹점 주들이 POS기에 익숙했기 때문이다. 이러한 문제를 극복하고자 (주)투디엠에서는 투디페이에 '호출 기능', '호출+주문 기능', '호출+주문+결제 기능'의 3가지 옵션을 넣었다. 현재 특허 출원을 기다리고 있는 '호출 기능'은 고객이 핸드폰으로 주문 메뉴판을 보고, 직원을 호출할 수도 있도록 하는 것으로 가맹점이 별도의 호출 기계를 살 필요성을 없애준다. '주문 기능'을 통해 핸드폰으로 바로 메뉴를 주문할 수도 있으며, '결제 기능'으로 결제까지 가능하다. 이러한 3가지 옵션은 기존 POS기에 익숙해 낯선 결제형태로 바꾸는 걸 원치 않는 가맹점주에게 선택의 폭을 넓혀준다. 또한 이는 강력한 금융규제 탓에 쉽게 변화를 수용하지 않는 현 시장을 공략하는데 있어 (주)투디엠의 핵심전략이기도 하다. 수수료 절감 면에서도 투디페이의 강점은 확연히 드러난다. 카드 수수료 절감을 위한 정부 시책과 마찬가지로, 투디페이는 소상공인들의 수수료 절감을 통한 순익 증대를 주된 목적으로 삼고 노력하고 있다. 여러 금융규제 탓에 카드사-VAN-PG라는 중간과정을 거치는 현재 수수료 체계 자체를 바꾸는 것은 거의 불가능하다. 이러한 난제를 '투디페이'라는 새로운 개념의 결제시스템과 현재 연구 개발 중인 앱 등 다양한 방안을 통해 극복하려는 노력을 계속하고 있는 것이다. 뿐만 아니라 기존 간편결제시스템이 해당 기업의 전용 단말기를 통해서만 서비스가 가능했던 한계를 극복했으며, 기존 대면결제 체계의 단점으로 지적됐던 인력 소모와 긴 대기시간 문제도 말끔히 해소했다. (주)투디엠의 김향수 회장은 "그동안 고객들은 메



2DM is an IT company specialized in Fin-tech. It recently introduced a new concept simple payment '2DPAY'. 2DPAY is loaded with three options: 1) call-out 2) call-out and order 3) call-out and order and payment. The first one, for example, enables a customer to call a staff of store after seeing the menu. The second one places an order and the third one a payment. In other words, the store does not need a POS and we do not need to line up for our turn to pay in front of a certain payment terminal. "As a result, the store owners can save labor cost of a staff at the counter while we do not need to waste our time since the payment is simple and fast. In addition, 2DPAY lets you send a simple message of your needs and wants to a staff. In terms of safety,





2DPAY fundamentally blocks off information replication of the magnetic card so you can use it without a worry” explains Chairman Kim Hyang-su of 2DM. According to <Trend Korea 2018> of the Consumer Trend Analysis Center led by Seoul National University professor Kim Nan-do, ‘un-tact’ will be one of the top 10 consumer trends this year in Korea. ‘Un-tact’ is interpreted as a tendency of the increasing number of people today who do not want to make ‘contact’ with others whether buying necessities or paying the bills. Chairman Kim explains “Un-tact doesn't necessarily mean a cut off from others but ‘minimizing’ the unnecessary or uncomfortable contact. The drone delivery of Amazon, the smart order of coffee shops and the manless kiosk of fast food restaurants are good examples.” He continues “The innovation of 2DPAY is that it contains the functions of both smart order and kiosk. It operates on web and app so the business owners do not need a certain type of ordering or payment terminal. In a word, 2DPAY is a versatile payment solution in this age of the 4th Industrial Revolution.” Currently, 2DM is working on technologies of combining 2DPAY platform and kiosk in cooperation with a major company in Korea while already obtained patents for NFC

뉴판을 받거나 메뉴를 주문하기 위해 직원을 호출하고, 결제를 위해 POS 앞에서 기다리는 불편을 감수해야 했습니다. 업주들 또한 이를 수행하기 위한 홀 직원이나 카운터 직원을 확보해야 하기에 인건비 부담을 느껴왔던 것이 사실입니다”라며, “투디페이는 고객들이 더 이상 줄을 서지 않고도 자리에 앉아 편리하게 주문 및 결제를 할 수 있도록 도와줄 뿐 아니라, 직원호출 및 간단한 메시지 전송까지 가능해 요구사항을 쉽고 빠르게 전달할 수 있습니다. 가맹점 입장에서 별도 단말기를 설치·운영해야 하는 비용부담이 줄 뿐 아니라, 인력을 효율적으로 활용할 수 있게 되면서 매출 및 순익 증대를 기대할 수 있습니다”라고 설명했다. ‘투디페이’의 탁월한 보안성 또한 주목할 만하다. 투디페이는 카드 정보를 저장하지 않아 기존 마그네틱 카드 단말기를 통한 카드 정보 복제의 위험성을 원천적으로 차단했으며, 영업시간에만 결제를 가능케 해 보안성을 높였다.

“편의성과 범용성, 소비자를 위한 모바일 세상을 열어가겠습니다”

서울대 김난도 교수의 소비트렌드분석센터가 발간한 「트렌드 코리아 2018」에서는 올해 대한민국 소비 트렌드 10대 키워드 중 하나로 ‘언택트(un-tact) 기술’을 꼽았다. 혼박족, 혼솔족의 유행이나 온라인 쇼핑의 폭발적 증가에서 보듯 직접 사람과 접촉하지 않고 조용히 소비하길 원하는 이들이 늘어남에 따라 이와 관련된 기술 개발이 촉진되리라 전망이다. 김향수 회장은 “언택트 기술이란 단지 타인과의 접촉을 꺼린다고는, 불필요하거나 불편한 소통을 최소화하는 것을 말합니다. 아마존에서



시도하고 있는 드론 배송이나 커피 전문점의 스마트 오더, 패스트푸드점의 무인 키오스크 등이 대표적인 언택트 기술입니다”라고 설명했다. 투디페이는 바로 이러한 ‘언택트 기술’을 일반적인 외식업계는 물론 다양한 분류의 사업장에 구현시킨 최초의 사례라 할 수 있다. 김 회장은 “스마트 오더의 경우 전용 앱을 자체적으로 개발해야 함은 물론 이를 소비자들에게 확산시켜야 한다는 문제가 있고, 키오스크는 고가의 비용 부담 탓에 설치 및 운영에 어려움이 있습니다. 투디페이는 이러한 역할을 모두 수행할 수 있으면서도, 별도의 단말기 설치도 필요없고, 웹(Web)과 앱(App) 환경 모두 사용할 수 있다는 점에서 강점을 가지고 있습니다”라고 밝혔다. 투디페이만의 뛰어난 ‘범용성’은 최근 잇따르는 업무제휴 문의로도 증명된다. 투디엠에서는 현재 국내 대기업과 함께 키오스크와 투디페이 플랫폼을 접목하는 기술을 연구하고 있으며, NFC 태그터치와 QR코드 스캔 시스템의 특허를 획득한 투디엠은 현재 전국 21개 본부, 187개 지사를 통해 푸드코트, 카페, 미용, 헬스장, 놀이공원, 전통 시장까지 영역을 확대해나갈 계획이다. 이를 위해 투디엠에서는 지난 3월 국내 유명 유통 통합 플랫폼과 제휴를 체결을 시작으로 국내 대형 포스트는 물론 세계적인 POS 생산기업, 유럽 쪽 해외 기관과의 MOU 체결을 완료했다. 이 밖에도 기술 평가 검증을 마치고 벤처 기업 허가를 받았다. 김 회장은 “최근 핀테크 기술이 가장 높은 성장세를 보이고 있는 곳은 바로 중국입니다. 글로벌 분석업체에 따르면 2016년 기준 중국의 핀테크 거래 금액은 약 497조 원으로 미국에 이어 세계 2위로 추정되고 있습니다. 연평균 증가율이 211%에 달할 정도로 시장이 빠르게 성장하고 있을 뿐 아니라, 이와 관련된 기술 개발 또한 왕성하게 이뤄지고 있는 상황입니다”라며, 이에 반해 국내 핀테크 기술은 ‘IT강국’이라는 명성과는 반대로 오랜 정체기를 맞고 있다는 점을 지적했다. 그는 “세계 핀테크 시장이 갈수록 확대되고 있는 상황에서 이를 선점하기 위해선 무엇보다 규제 완화와 혁신적인 핵심 기술 개발이 선행되어야 합니다. 그리고 이러한 부분에서 ‘투디페이’가 그 시초적인 역할을 수행할 수 있으리라 생각합니다”라고 밝혔다. 보다 편리한 모바일 결제 생활의 확산이 국내 핀테크 시장의 활성화와 더불어, 그 간 축적된 고도의 기술역량을 통한 선도기술 개발, 나아가 세계 시장으로의 진출로 이어지리라 기대다. 다가오는 4차산업혁명 시대에 ‘투디엠’이 추구하는 바는 명확하다. 많은 소비자들이 스마트폰만 가지고도 무엇이든 할 수 있는 시대, 진정한 자유를 구현하는 시대를 열어가야 하는 것이다. 이에 투디엠에서는 ‘투디페이’ 외에도 모바일을 활용할 수 있는 다양한 사업을 주관하고 있다. 보다 편리하고, 쉽고, 빠른 모바일 세상을 열어가려는 이들의 열정과 노력이 우리에게 얼마만큼 놀라운 미래를 선보이게 될지 그 귀추가 주목된다.

Tech Touch and QR Code Scan System. Chairman Kim is ambitious to expand this innovative 2DPAY service to various commercial places from food courts and cafes to beauty shops, fitness clubs, amusement parks and traditional markets and more through its 21 regional headquarters and 187 branches nationwide. As part of this effort, Kim already has signed a number of partnerships and MOUs with related businesses home and abroad including global POS manufacturers. “China undoubtedly is one of the most popular countries for Fin-Tech. The market is valued around KRW 497 trillion won and probably ranked No.2 after the US. Korea is often praised for being the powerhouse of IT but the title comes to shame when it comes to Fin-Tech. We must note that the global trend is moving fast to fast and simple payment and 2DPAY, in this respect, will take the initiative.”

<Power Korea> ‘rewrites’ Korean article in ‘plain English’ with ‘key points’
Jon Kim powerkorea_j@naver.com

